



## Project facts

### Überblick

#### Anforderungen

Versenden von Faxen vom MFP aus,  
Anbindung eines Ferrari Fax-Servers

#### Voraussetzungen

Sinnvolle Erneuerung von Kopiersystemen  
vor dem Hintergrund einer kurzfristigen  
Einführung eines Ferrari Fax-Servers und  
der mittelfristig geplanten Einführung  
eines DMS-Systems

#### Projektdauer

10 Monate, von der Akquise bis zur  
Umsetzung; 12 Stunden für Installation und  
Konfiguration sowie Nachbesuche vor Ort

#### Lösung

Drive | Image Sharp Edition  
• Exchange | Fax Connector

#### Implementierung

Januar 2008

### Technische Daten

#### MFP-Modelle

5 x SHARP MX-2300  
2 x AR-M207  
5 x AR-M150  
1x AR-203

#### Anzahl der mit OSA ausgestatteten MFPs

5 x SHARP MX-2300

#### Anzahl der mit Drive | Image aus- statteten MFPs

5 x SHARP MX-2300

### Der Referenzkunde

Der Referenzkunde ist ein namhaftes Hamburger Automobilhaus, welches für erstklassigen Service rund um die Marken VW und Audi in Norddeutschland steht. An vier Standorten sind derzeit über 200 hoch qualifizierte Mitarbeiter und 20 Auszubildende angestellt. Neben dem Verkauf und Service für die Marken VW, Audi und Nutzfahrzeuge für Einzelkunden, entwickelte das Unternehmen eines der modernsten Großkundenleistungszentren, in dem Großkunden professionell betreut werden.

### Kurzportrait des betreuenden Partners

Das Unternehmen wurde 1973 gegründet und mit dem Erwerb der „Schwartz Bürotechnik GmbH“ im Jahre 1999 erweitert. Seit dem 01.07.2004 sind die beiden Firmen „Collatz Kopiertechnik“ und „Schwartz Bürotechnik“ zur „collatz+schwartz Kopiertechnik GmbH“ verschmolzen. Das Unternehmen beschäftigt heute an 3 Standorten über 40 Mitarbeiter. Das Leistungsspektrum umfasst die klassischen Einzelsysteme in den Bereichen Drucken, Kopieren, Faxen und Scannen, aber überwiegend multifunktional genutzte Systeme, die der Kosten- und Workflow-Optimierung der Kunden dienen.

### Das Projekt

Durch überzeugende Argumente konnte collatz+schwartz im Frühjahr 2007 einen Termin zur Vorstellung ihrer Lösung beim Referenzkunden vereinbaren. Zuvor waren Ricoh-Geräte im Einsatz und mit der Gewinnung des Neukunden wurden die Konkurrenten Icon und NRG ausgestochen. Das Konzept von collatz+schwartz musste bis zum 01.02.08 greifen, da der alte Vertrag für die vorhandenen Kopier-, Scan- und Faxgeräte zum 31.01.08 auslief. Die gezielte Überprüfung der notwendigen Konstellation von Geräten und Ausstattung sowie die Umsetzung erfolgten vom 01.10.07 bis zum 31.01.08. Nach eingehender Prüfung kam es zu einem Angebot, das 13 Sharp-Geräte, davon fünf Geräte mit OSA, umfasste, welche an zentralen Standpunkten zum Einsatz kommen. Ein Ferrari Fax-Server war bereits vom Kunden bestellt worden und wurde nun in die neue Softwarelandschaft integriert. Mit dem Exchange | Fax Connector konnte collatz+schwartz die optimale Anbindung bieten. Dies hat zur Folge, dass alle ein- und ausgehenden E-Mails sowie Faxe direkt vom MFP aus gesendet und in digitaler Form archiviert werden können. Mit dem Versand der Faxsendungen vom MFP aus erhält der Mitarbeiter sofort eine Kopie des Faxes in seinen Posteingang. Der komplette E-Mail und Fax Verkehr wird so abgebildet.

### Fazit

Durch die Vereinfachung des E-Mail- und Fax-Versands ergeben sich Zeit- und Kostenersparnisse. Vor allem auf die vorgesehene Einführung eines Dokumenten Management Systems (DMS) bezogen, liegt der Mehrwert der eingesetzten Lösung darin, dass die Daten für Faxeingänge und -ausgänge digital vorliegen. Die Kommunikation des Unternehmens kann nun komplett in einem DMS-System dargestellt werden. Mit dem neuen Konzept sollten die Voraussetzungen im Hinblick auf die technische Entwicklung geschaffen werden. Dies wurde trotz des Zeitdrucks optimal erfüllt.



Besuchen Sie uns auf [www.drive.de](http://www.drive.de)

© Copyright 2010 Drive GmbH & Co. KG

Alle Rechte vorbehalten. Drive®, Drive | Image® und Drive | DM® sind eingetragene Warenzeichen der Drive IP, LLC. Alle weiteren mit Marken und Produktmarken sowie mit © und TM gekennzeichneten Bezeichnungen sind Marken und eingetragene Warenzeichen der entsprechenden Eigentümer. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der in dieser Publikation enthaltenen Informationen übernimmt Drive keine Gewähr.